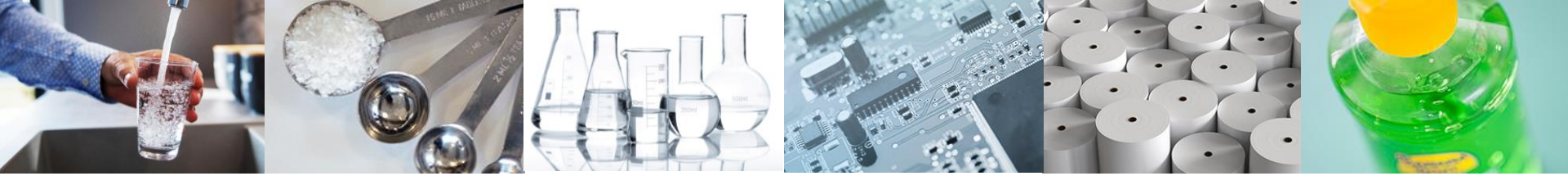


ソーダニッカ株式会社

2024年3月期 第2四半期 決算説明資料

2023年11月21日

目次

1．2024年3月期 第2四半期 決算概況　P 3

2．サステナビリティへの取組み状況　P15

3．資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について　P22

参考資料　P29

1．2024年3月期 第2四半期 決算概況

SODANIKKA

部材供給の緩和や収益改善を受け、生産活動は緩やかな回復基調となり、利益は当初予想を上回って着地

【市場環境】

個人消費の増加やインバウンド需要を背景に、景況感は緩やかに回復

- 部材供給の緩和や、原材料価格の騰勢鈍化等の効果により、当社グループと関係の深い**国内製造業の工場稼働については持ち直し**の動きが見られた
- 一方で、一部の産業では世界的な需要低迷が影響する等、**全体的には一進一退**の様相を呈した

【当社の対応】

新中期経営計画を始動し、時代の変化に即したビジネスモデルの発展に注力

- 日用品受託ビジネスモデル、環境配慮型商品、電子デバイス分野 等、**成長領域のビジネスを深耕**
- ケミカルセンターの設備増強、グループ会社の製造機能強化 等、将来に向けた**事業投資を実施**
- 政策保有株式の売却等の**資本効率向上策**を継続

決算サマリー

SODANIKKA

中期経営計画への継続的な取組みの効果や各種商品の市況変動により、利益は当初予想を上回り、前期比で増収増益を達成

- 売上高　　：中計施策の推進、新規案件の受注、各取扱商品の市況変動等が売上に寄与
- 営業利益　：売上総利益の増加、販管費の節減等により前期比＋24.4%増益
- 当期純利益：経常利益の増加により前期比＋8.7%の増益

単位：百万円

	2023/3月期 第2四半期	2024/3月期 第2四半期	増減額	増減率
売上高	30,027	**31,527**	＋1,500	+5.0%
売上総利益	3,944	**4,294**	＋350	+8.9%
販売費及び一般管理費	3,111	**3,257**	＋146	+4.7%
営業利益	833	**1,037**	＋204	+24.4%
経常利益	1,092	**1,256**	＋164	+15.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	797	**866**	＋69	+8.7%

セグメント状況：化学品事業

SODANIKKA

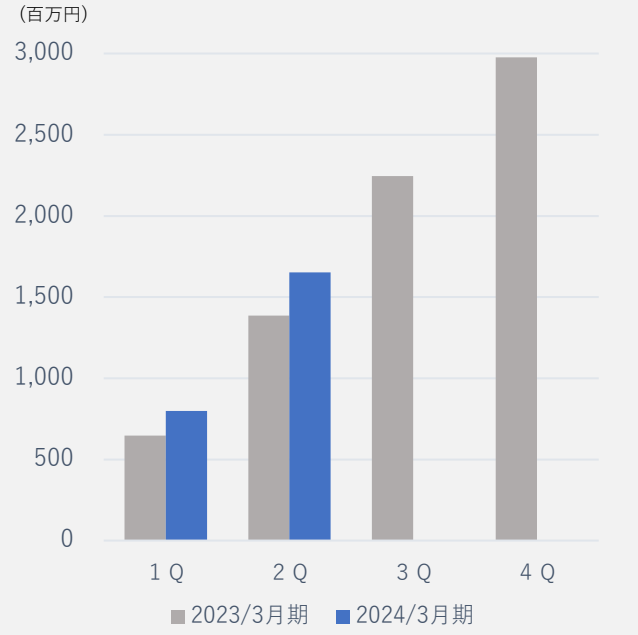
素材、エレクトロニクス、官公庁、日用品業界で、需要増・価格改定の動き

単位：百万円

	2023/3月期 第2四半期	2024/3月期 第2四半期	増減額	増減率
売上高	19,906	21,454	＋1,548	＋7.8%
セグメント利益	1,387	1,653	＋266	＋19.2%
利益率	7.0%	7.7%	-	-

- 需要の堅調さ、中期経営計画への取組効果、商品の市況変動等から、各種商品取引が増加
- か性ソーダをはじめとする無機薬品は、素材産業、官公庁、エレクトロニクス業界向け等に好調
- 有機薬品も新規受注等があり好調に推移
- 他、日用品受託案件の増加により、トイレタリー関連商品が好調

【四半期ごとのセグメント利益推移】



セグメント状況：機能材事業

SODANIKKA

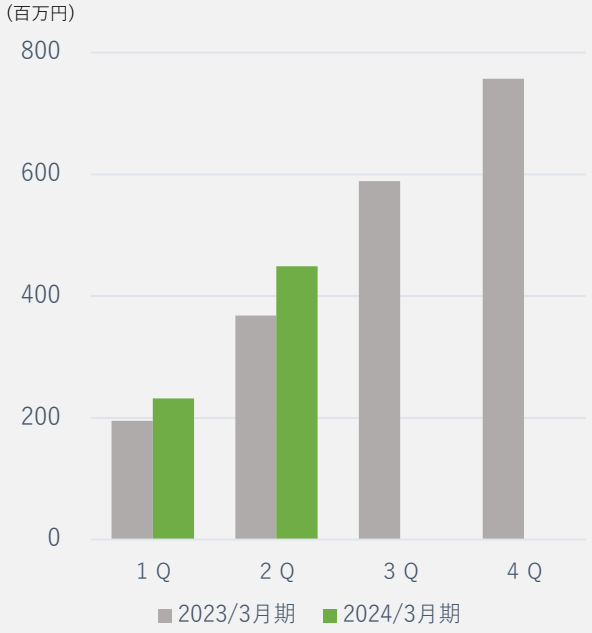
食品向けを中心に、包装資材の全般的な需要の好調さにより増益

単位：百万円

	2023/3月期 第2四半期	2024/3月期 第2四半期	増減額	増減率
売上高	6,515	6,328	▲187	▲2.9%
セグメント利益	368	449	+81	+21.9%
利益率	5.6%	7.1%	-	-

- ナイロンフィルム、複合フィルムは、
  国内外向け食品用包材の需要好調に伴い取引が増加
- ポリエチレン樹脂は、
  ナフサの市況変動により取引増加
- 一方、ガラス短繊維は、
  輸送機器の生産調整等により取引減少

【四半期ごとのセグメント利益推移】



セグメント状況：その他事業

SODANIKKA

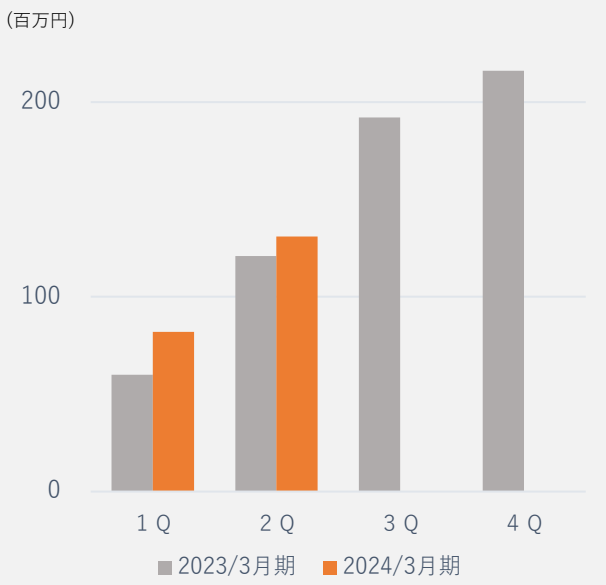
グループ一体の経営体制を強化し、子会社事業が連結収益に寄与

単位：百万円

	2023/3月期 第2四半期	2024/3月期 第2四半期	増減額	増減率
売上高	3,604	3,743	+139	+3.9%
セグメント利益	121	131	+10	+8.4%
利益率	3.4%	3.5%	-	-

- 国内子会社は、コロナ禍からの需要回復により
  デジタル機器向けアクセサリー製品の需要が好調
- 食品業界向け包材や食品添加物等の販売が増加
- 海外子会社は、既存化学品取引の堅調な推移、
  利益率の改善等により、対前年で増益

【四半期ごとのセグメント利益推移】



連結損益計算書

SODANIKKA

単位：百万円

	2023/3月期 第2四半期	2024/3月期 第2四半期	増減額 ※
売上高	30,027	31,527	+1,500 (+5.0%)
売上総利益	3,944	4,294	+350
販売費及び一般管理費	3,111	3,257	+146
営業利益	833	1,037	+204 (+24.4%)
営業外収益	278	251	▲27
営業外費用	20	32	+12
経常利益	1,092	1,256	+164 (+15.1%)
特別利益	60	14	▲46
特別損失	―	―	―
税引前当期純利益	1,152	1,270	+118
親会社株主に帰属する 当期純利益	797	866	+69 (+8.7%)
１株当り当期純利益（円）	35.14	37.79	+2.65

注）増減額の( )内のパーセンテージは、
前年同期比の増減率を表す

連結貸借対照表

SODANIKKA

単位：百万円

	2023/3月期 期末	2024/3月期 2Q期末	増減額
流動資産	**52,573**	**57,102**	4,529
現金及び預金	8,405	9,466	1,061
受取手形、売掛金及び契約資産	41,996	45,576	3,580
商品及び製品	1,512	1,489	▲23
その他	660	569	▲91
固定資産	**16,719**	**19,312**	2,593
有形固定資産	3,235	4,292	1,057
無形固定資産	123	89	▲34
投資その他の資産	13,360	14,929	1,569
資産合計	**69,292**	**76,415**	7,123
流動負債	**38,961**	**44,414**	5,453
支払手形及び買掛金	32,085	37,655	5,570
短期借入金	4,757	5,155	398
その他	2,119	1,604	▲515
固定負債	**3,893**	**4,352**	459
負債合計	**42,855**	**48,767**	5,912
株主資本合計	**20,871**	**20,869**	▲2
その他の包括利益累計額	5,566	6,778	1,212
純資産合計	**26,437**	**27,647**	1,210
負債純資産合計	**69,292**	**76,415**	7,123

【変動要因】

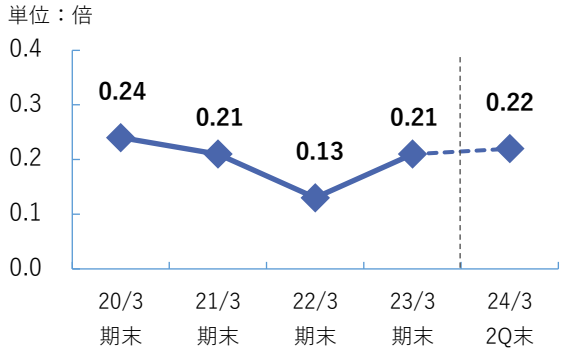
受取手形、売掛金及び契約資産
⇒金融機関休業日及び取引増加のため

有形固定資産
⇒(1)広島大野ケミカルセンター増強のため
(2)パッケージ事業強化に伴う
岡山新工場の建設着手のため

投資その他資産
⇒投資有価証券の時価上昇のため
※政策保有株式は4銘柄縮減

支払手形及び買掛金
⇒金融機関休業日及び取引増加のため

【DEレシオの推移】



2024年3月期 通期業績予想

SODANIKKA

新たな成長軌道をつくるための「変革」に取り組み、時代の変化に即したビジネスモデルを発展させることで、増収増益を目指す

- 物価高による個人消費の停滞懸念や、海外経済の減速による輸出の伸び悩み等のリスクあり
- 商品価格の高騰について、下期には軟化が見込まれるが、中期経営計画の施策を推進することで対応

単位：百万円

	2023/3月期 通期実績	5月10日発表値 2024/3月期 通期予想 （対前年 増減率）	11月7日 修正発表値 2024/3月期 通期予想 （対前年 増減率）	2024/3月期 第2四半期 実績 （対通期予想 進捗率）
売上高	62,744	65,300 (4.1%)	**63,700 (1.5%)**	**31,527 (49.5%)**
営業利益	1,741	1,850 (6.2%)	**1,920 (10.3%)**	**1,037 (54.0%)**
経常利益	2,131	2,180 (2.3%)	**2,310 (8.4%)**	**1,256 (54.4%)**
親会社株主に帰属する当期純利益	1,506	1,600 (6.2%)	**1,700 (12.8%)**	**866 (51.0%)**

2024年3月期 セグメント別 通期業績予想

SODANIKKA

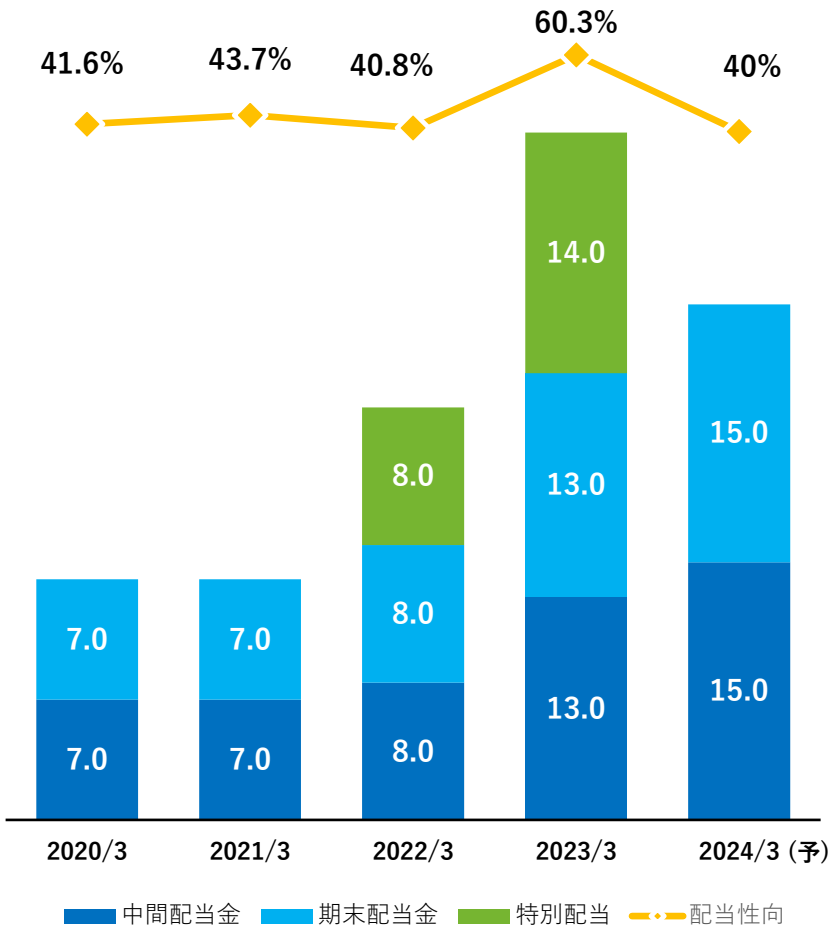
単位：百万円

セグメント		2023/3月期 実績	2024/3月期 通期予想	増減率	主な増減要因
化学品事業	売上高	41,796	**42,900**	＋2.6%	■ カ性ソーダの市況変動 (＋)(－) ■ 有機薬品の新規取引案件の継続 (＋) ■ エレクトロニクス業界向け取引 海外工場の稼働増加や需要拡大を受けて増加 (＋)
	セグメント利益	2,976	**3,230**	＋8.5%	
機能材事業	売上高	13,591	**13,000**	▲4.4%	■ 設備関連工事請負案件が控える (＋) ■ 中計施策である環境配慮型商材(容器)の取引が増加見込み (＋) ■ ナフサ価格の変動 (＋)(－)
	セグメント利益	757	**830**	＋9.6%	
その他事業	売上高	7,356	**7,800**	＋6.0%	■ 海外拠点は為替レートの変動影響 (＋)(－) ■ パッケージ関連 新工場設立に伴う販管費増加 (－) ■ 関連メーカーの不振(健康食品,医薬品向け) (－)
	セグメント利益	216	**220**	＋1.7%	
連結合計	売上高	62,744	**63,700**	－	
	セグメント利益	3,950	**4,280**	－	

※セグメント利益について、調整額(=全社費用)を適用しない数字を記載しております。

株主還元（配当予想）

1株当たり配当金の推移(円)



普通配当で前期比増配を予定

【配当】

■2023年3月期は、普通配当で増配（2期連続）
⇒ STAGE2の期間において、
継続的に**配当性向40%以上**を確保

■2024年3月期 第2四半期では、
当初計画の14円から**15円への増配**を決議

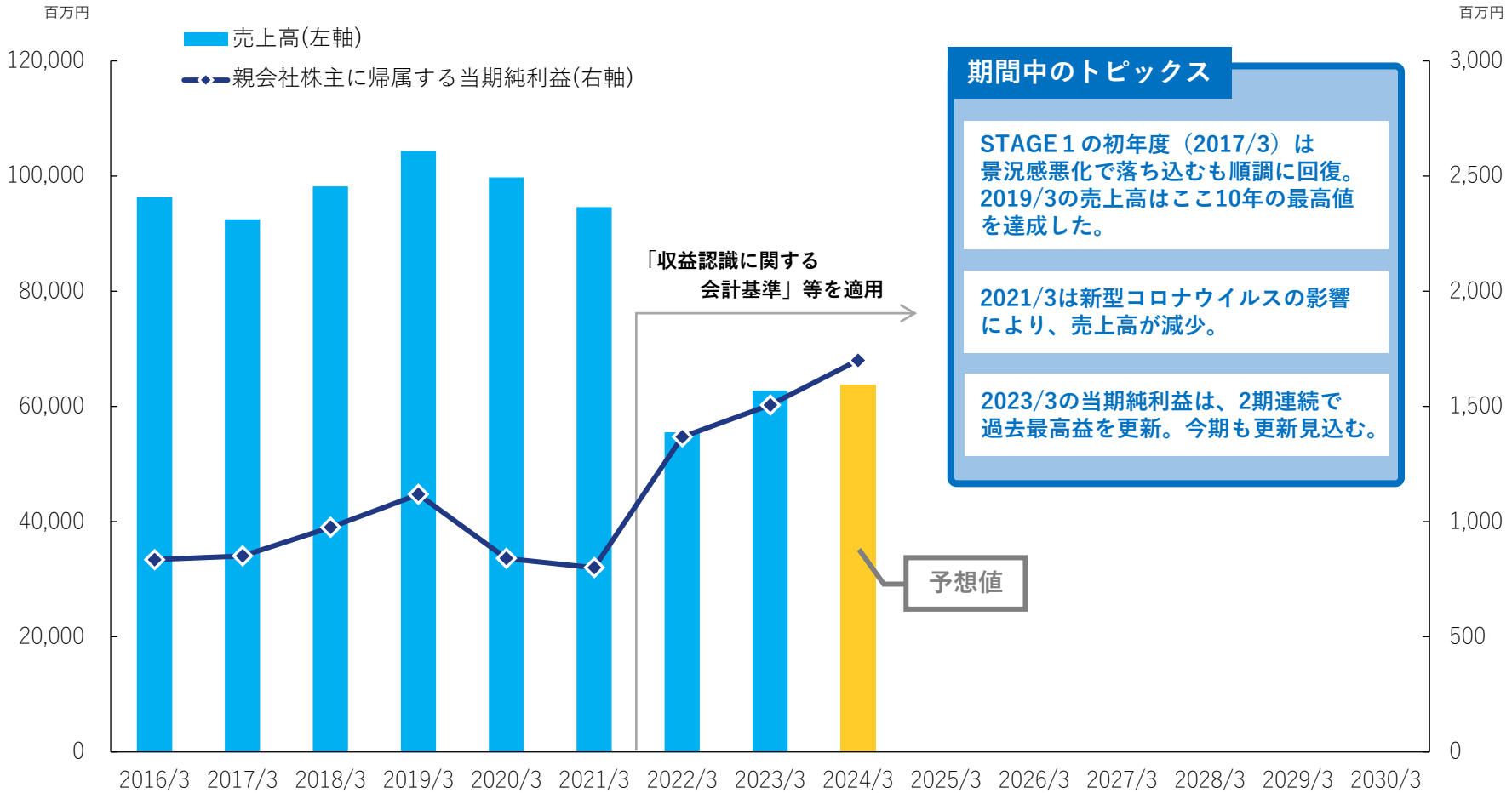
■2024年3月期末の配当についても、
当初計画の14円から**15円への増配**を予定

【今後の取組み】
引き続き、配当性向40%以上の定常化を目指す

中期経営計画期間の業績トレンド

SODANIKKA

景気変動の中、業績は安定的に推移



期間中のトピックス

- STAGE 1 の初年度（2017/3）は景況感悪化で落ち込むも順調に回復。2019/3の売上高はここ10年の最高値を達成した。
- 2021/3は新型コロナウイルスの影響により、売上高が減少。
- 2023/3の当期純利益は、2期連続で過去最高益を更新。今期も更新見込む。

Go forward スタート → STAGE 1 → STAGE 2 → STAGE 3 → STAGE 4 → ゴール

２．サステナビリティへの取組み状況

長期ビジョン

SODANIKKA

当社グループが目指す社会

経済成長を続けながら、脱炭素社会を実現するとともに、
安全・安心な生活に貢献し、誰もが多様な価値観を大切にできる
豊かで持続可能な社会を目指す

長期ビジョン Go forward （Goal：2030年度）

「社会と化学のコーディネーター」として
化学・機能製品に関する商品からサービスまでのあらゆる機能を備え、
顧客と社会が抱える課題の解決に貢献する企業

事業価値・社会価値の向上

長期ビジョン達成への道筋

SODANIKKA

サステナビリティ重視の潮流

＝ 成長機会

当社の強み

・取引実績
・チャネル
・コーディネート力

関連事業の強化

2030年度
長期ビジョン達成

事業戦略とサステナビリティの融合強化

５つのマテリアリティ

- 環境
- 生活
- 働き方
- パートナーシップ
- ガバナンス

・社会課題の解決に資する次世代ビジネスの創出

・次期中期経営計画への取込み

事業活動における重点取組みテーマ

基盤事業	パッケージ・新素材事業
環境・脱炭素に貢献する化学品・機能製品	脱プラスチック・代替パッケージ
生活ソリューション事業	**次世代事業**
環境に配慮した日用品・化粧品	安全・安心な社会インフラ

＋

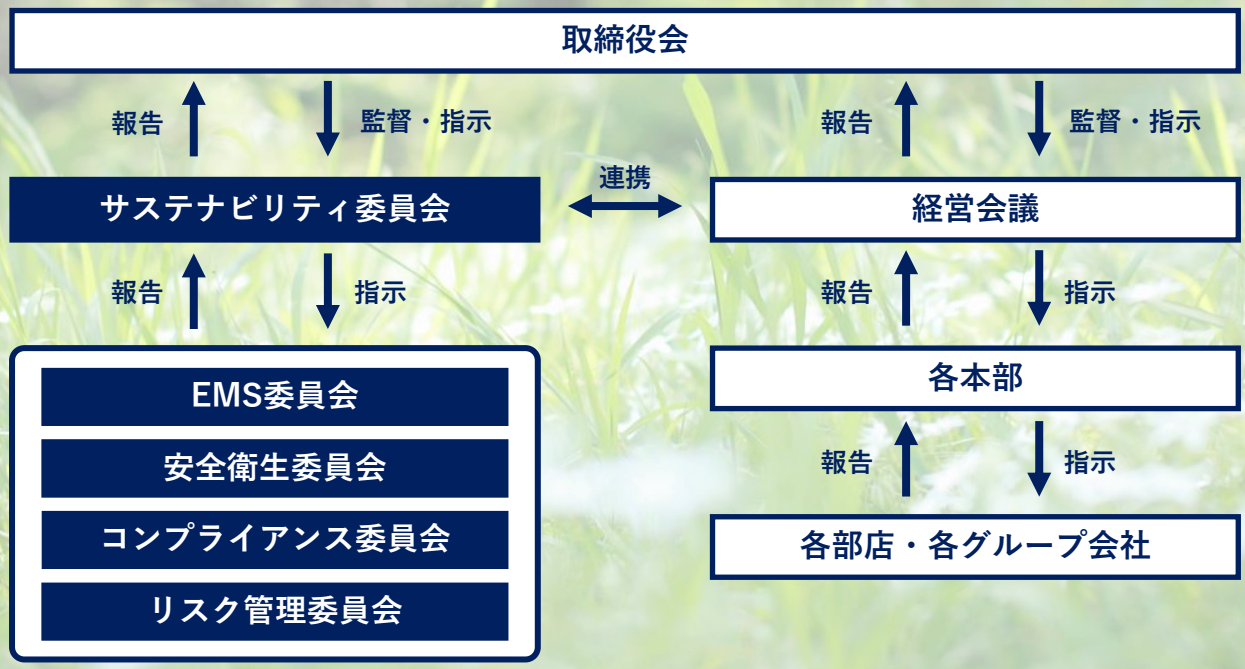
企業活動全体を通じたESGの取組み強化・情報開示強化

・CO_2排出量削減／TCFD等
・国内的な規範等への対応
・人的資本、ダイバーシティ

サステナビリティ基本方針・体制

ソーダニッカグループは、経営理念で掲げる
「信用を第一に新しい価値創造を通じて社会に貢献する」という考えのもと
サステナビリティへの取組みを経営の最重要課題として捉えています。

経営理念に基づく経営方針及びサステナビリティ関連方針に従い、
事業活動を通じて我々の使命である“環境と化学のコーディネート”を実践することで
持続可能な社会の実現に貢献してまいります。



当社のマテリアリティ

SODANIKKA

特定したマテリアリティ（重要課題）			該当する社会課題	Go forward STAGE 3 の取組み例 （括弧内は2026年度の目標値）
環境		化学の力を通じて、地球環境に負荷をかけずに社会を豊かにすることを目指す	◆ 地球温暖化 ◆ 脱炭素社会への移行	➢ 環境マネジメント ➢ CO_2削減への取組 （Scope1,2において 2013年度比46％以上削減）
生活		暮らしの安全や衛生を支え、作る人と使う人が笑顔で繋がる世の中を目指す	◆ 廃棄物や化学物質による汚染 ◆ フードロス問題 ◆ 自然災害	➢ フードロスの削減、食品の安全性への貢献 ～高品質なパッケージ提供事業を通じて～ ➢ 豊かな暮らしの実現 ～事業を通じた健康・美容への貢献～
働き方		多様性を認め合える組織力を育み、社員の誰一人取り残さない職場を目指す	◆ ダイバーシティ ＆インクルージョン ◆ 労働人口減少	➢ 多様な人材が活躍できる職場づくり （総合職内定者に占める女性比率40％他） ➢ エンゲージメントの向上
パートナーシップ		“サプライチェーンのその先”を意識したパートナーシップ強化を目指す	◆ 地域間格差 ◆ 産官学連携 ◆ グローバルパートナーシップ	➢ サステナブルな調達への貢献 （EcoVadisの認定登録への参加） ➢ 地域社会との共生を目指し 環境保全活動へ参加
ガバナンス		「公」「共」「明」を意識した企業経営を徹底し、ステークホルダーからの理解と信頼を永続的に得る	◆ 内部統制に対する要求の厳格化	➢ コンプライアンス教育の強化 （コンプライアンス研修受講率 累計100%） ➢ 投資家との対話機会の充実

2023年度の取組み

SODANIKKA

	環境	生活	パートナーシップ	働き方	ガバナンス
4月					
5月	LIMEXブローボトルのプレスリリース				
6月			中学生によるSDGs企業訪問の受入れ	当社初の女性役員（社外取締役）を選任	役員に対する業績連動型株式報酬制度の導入
7月	はな街道への参加		子ども向け化学サイト「うちラボ」への協賛		
8月					
9月	ザスパクサツ群馬とのサーキュラーエコノミー実現に向けた取組み				
10月	CO2排出量における算定方法見直しに着手		Ecovadisからの評価（更新時期が10月）	健康経営優良企業認証取得に向けた対応開始	

具体的な取組み例

SODANIKKA

TOPICS 1

**Jリーグチーム「ザスパクサツ群馬」と
パートナー契約を締結**

Ｊリーグチーム「ザスパクサツ群馬」とパートナー契約を締結し、サーキュラーエコノミー実現に向けた協業・取組みを開始した。

取組みの第一段階として、9月3日に行われたホーム試合にて、スタジアムグルメを扱うテナント5店舗で、石油由来の容器からリスパック社の生分解性樹脂容器(PLA容器)へ置き換える試みを実行。使用した容器は同チームが拠点とする群馬県内で製造されたもので、［飲食後に回収 → 生分解(たい肥化) → 群馬県へ戻す］という地産地消サイクルを構想している。

販売

回収

TOPICS 2

**健康経営優良企業の認証取得に向けた
対応を開始**

従業員の健康なくして企業の発展はないものと考え、従業員の健康保持・増進に向けた取組みをスタートした。

当社として健康経営への取組みは初めての試みであり、まずは取り組みやすい活動として、10月1日付で東京薬業健康保険組合の「健康企業宣言」に参画申込をした。

同宣言では、6～12ヶ月の期間中に達成基準をクリアすることにより、健康優良企業として「銀の認定」を得ることができる。当社としては、まずはこの「銀の認定」を目指すとともに、取組み内容を徐々に充実させていきたいと考えている。

登録番号　健第１０４２１３号

従業員の健康は企業の誇り
活気ある職場は従業員の健康づくりから

健康企業宣言
STEP1
宣言の証

ソーダニッカ株式会社
（東京薬業健康保険組合）

健診を100%実施します	特定保健指導の活用をします
要再検査の方に受診勧奨します	健康づくり環境を整えます
「食」に取組みます	「運動」に取組みます
「禁煙」に取組みます	「心の健康」に取組みます

貴事業所は健康保険組合と協力して健康企業宣言を行い健康経営健康づくりの取組みを積極的に行っていることを証します

令和５年１０月１日

健康保険組合連合会東京連合会

３．資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

基本方針

東京証券取引所は2023年3月31日に
「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」に関する
要請を発表しました。

本要請を受け、改めて当社の資本コスト・資本収益性及び市場評価に関する
現状分析を実施いたしました。

当社では、自社の株主資本コストを６.５８％、WACCを５.７０％と
しております。

そのうえで、基本方針を以下の通りとしております。

【基本方針】

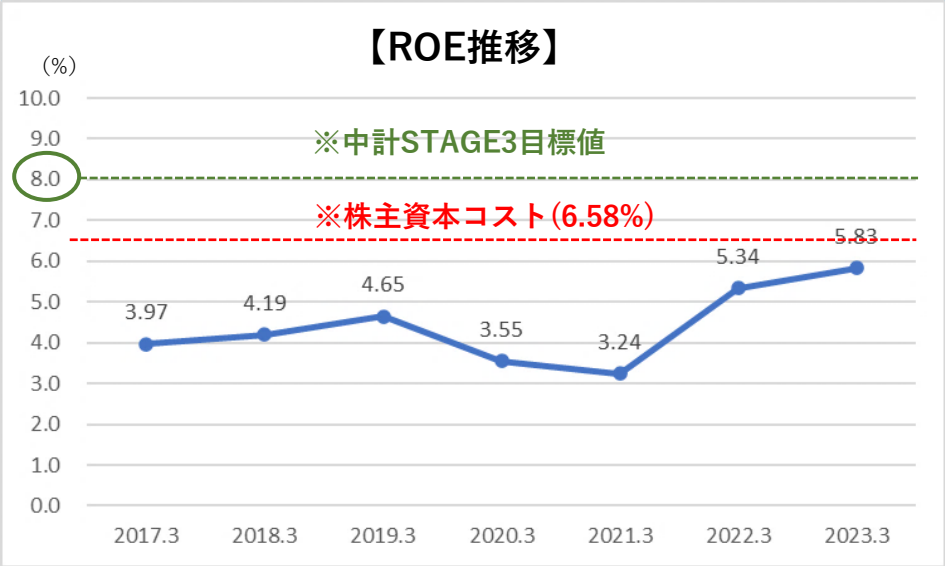
株主資本コストを上回るROEを重要指標とし、
中期経営計画「Go forward STAGE3」を実行・達成することで
企業価値向上を目指す。

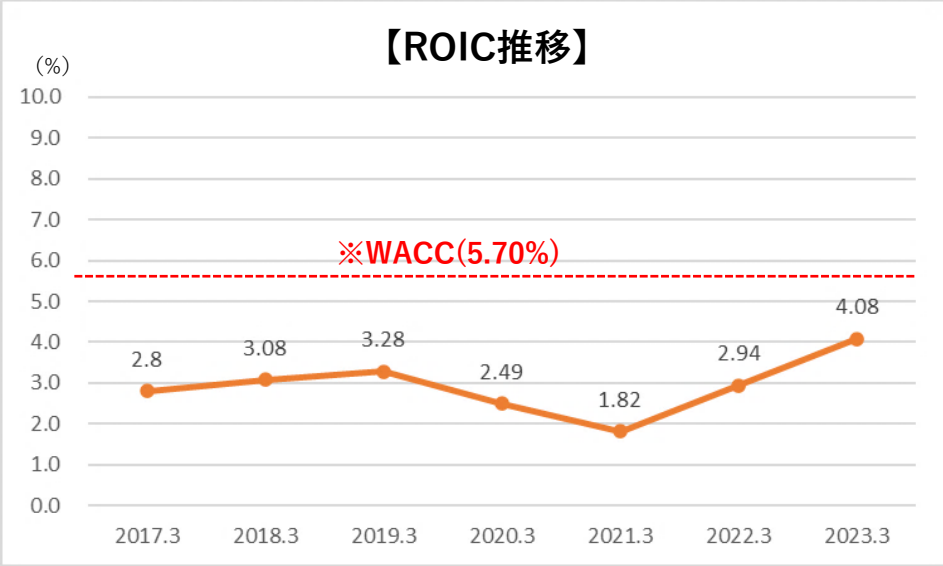
現状分析①：資本収益性について

SODANIKKA

株主資本コスト	6.58%

WACC	5.70%





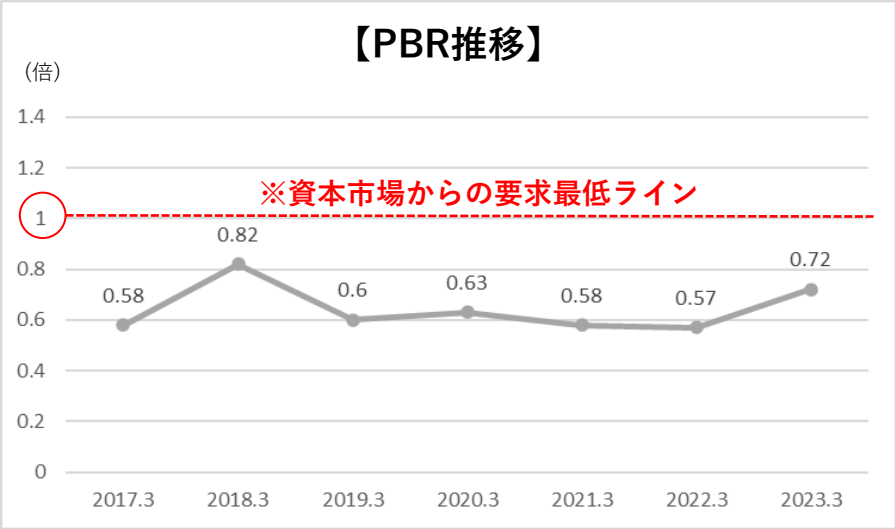
当社のROE及びROICは改善傾向にあるものの、
いずれも対応する資本コストを下回っている状況。

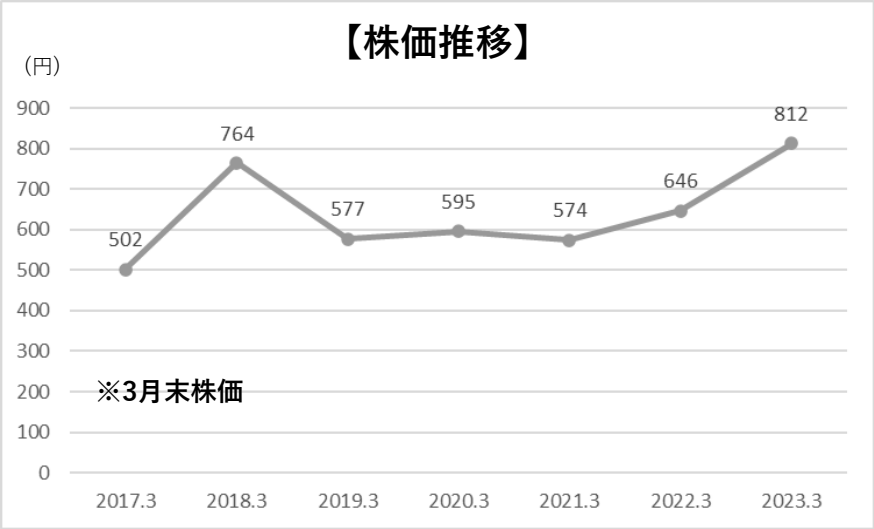
現状分析②：市場評価について

SODANIKKA

【PBRと株価の推移】

	2017.3	2018.3	2019.3	2020.3	2021.3	2022.3	2023.3
PBR (倍)	0.58	0.82	0.60	0.63	0.58	0.57	0.72
株価 (円)	502	764	577	595	574	646	812





当社のPBRは、足元では改善傾向にあるものの、1.0倍を下回っている状況。

課題と対応策について

SODANIKKA

以上の現状分析を踏まえ、当社の課題を再認識し、企業価値向上を目指し中期経営計画を実行

課　題	方針・施策	実施時期・目標
・利益の拡大 ・資本効率の向上 ・成長性 ・将来性	・成長戦略の実行 ・最適自己資本の追求 ・政策保有株式の縮減 ・株主還元 ・成長投資 ・株主、投資家との対話	中期経営計画 “ Go forward STAGE3 ” の実行 ↓ 2027年3月期末までに 株主資本コストを上回る ROE達成を目指すと共に、 企業価値の向上を 目指してまいります

中期経営計画 “Go forward STAGE 3” 概要

SODANIKKA

2016年度	2019年度	2023年度	2027年度	2030年度
STAGE 1 土台	STAGE 2 成長	STAGE 3 変革	STAGE 4 飛躍	長期ビジョンの実現

基本方針

新たな成長軌道をつくるために「変革」を果たす

- サステナビリティ重視の潮流等の外部環境変化を機会と捉え、更なる成長につなげるために、各事業の特性に合わせて、市場と対話する力を徹底的に磨く
- 「社会課題解決企業への進化」に向けた新しい挑戦を補強する人財戦略、財務戦略を立案・推進する

財務目標（2026年度時点）

連結当期純利益	20億円
ROE	8%以上
配当性向	40%以上

投資枠（STAGE3累計）

基盤整備 ＋ 成長投資	100億円

※ 中期経営計画「Go forward STAGE3」の詳細につきましては、
当社ホームページ（https://www.sodanikka.co.jp/ir/management/plan.html）を参照ください。

ご清聴いただき、誠にありがとうございました

ソーダニッカ株式会社

参考資料

SODANIKKA

幅広い仕入先と顧客層を持つ、化学品・機能製品の専門商社

2023年9月30日現在

会社名	：	ソーダニッカ株式会社　SODA NIKKA CO., LTD.
創立年月	：	1947年4月
本社	：	東京都中央区日本橋三丁目6番2号　日本橋フロント5階
代表者	：	代表取締役 社長執行役員　目﨑 龍二
資本金	：	37億6,250万円
売上高	：	627億44百万円（2023年3月期）
従業員数	：	連結411名 ／ 単体292名
事業拠点	：	国内14拠点（本社1、支社1、支店6、営業所2、ケミカルセンター4）、海外2拠点
関係会社	：	国内5社、海外3社
上場取引所	：	東京証券取引所プライム市場（証券コード：8158）
株式	：	発行済株式総数 22,968,000株

当社の成り立ち

SODANIKKA

戦後より化学品の安定供給に貢献し、わが国の産業発展に寄与

晒粉販売(株)
1932年10月設立

日本アンモニア法曹達販売(株)
1932年12月設立

曹達工業薬品配給(株)
1942年3月設立

曹達工業薬品統制(株)
1944年3月改組

(前身)
曹達販売(株)
ソーダ製品を国内に
一手販売していた会社
1946年4月改組
1947年3月解散

曹達商事(株)
1947年4月設立

ソーダ商事(株)
1970年に改称

新日化産業(株)
1946年11月設立

販社　1社
1946年7月設立

1979年4月合併
ソーダニッカ(株)

事業概要

SODANIKKA

基礎化学品を主軸に、3つのセグメントで事業を展開

無機薬品

有機薬品

紙パルプ関連薬品

化学品事業

国内トップクラスのシェア

売上高構成比

約68%

機能材事業

幅広いコーディネート力を保持

売上高構成比

約20%

その他事業

周辺事業を
子会社を通じて実施

合成樹脂

包装関連製品

設備・機械

■グループ会社

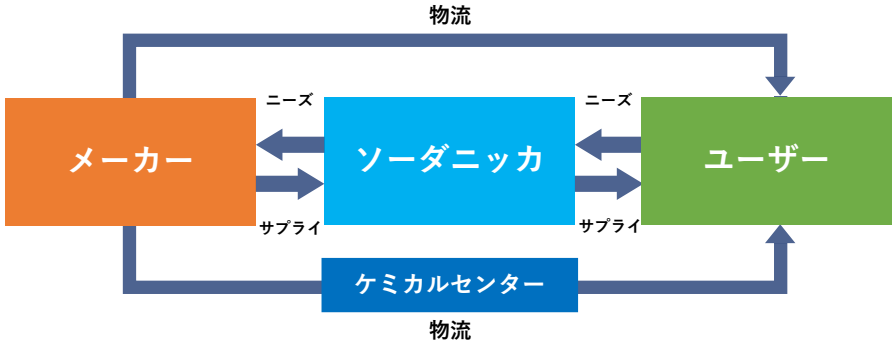
ソーダニッカビジネスサポート株式会社	主として当社からの受託業務及び・運送業
株式会社日本包装	主として関西地区及び中国地区における包装資材の加工販売
モリス株式会社	主としてベトナムからの商品輸入及びベトナムに進出する企業のコンサルティング業務
株式会社日進	主として中部・関西・北陸地区における包装資材・機器等の販売
曹達日化商貿(上海)有限公司	主として中国の国内市場における工業薬品類の販売
PT. SODA NIKKA INDONESIA	主としてインドネシアへの工業薬品類の販売
SODA NIKKA VIETNAM CO,. LTD	主としてベトナムへの工業薬品類の販売
有限会社野津善助商店	主として山陰地区の工業薬品販売、各食料品の原料資材の販売 ※2021年4月1日付で連結子会社としました

SODANIKKA

基本モデルを中核に、ユーザニーズに応えるビジネスモデルを展開

【基本モデル】

商社機能を活用した仲介販売



【ユーザ対応型モデル】

化学品専門商社としての付加価値モデル

リサイクル型 ビジネスモデル
省資源化を図る環境に配慮した2次利用

加工販売型 ビジネスモデル
当社の専門性を活かした企画・デザインによる販売

ストック型 ビジネスモデル
ケミカルセンター等を活用した地域密着型販売

【強み】

多くの産業に必要な基礎化学品を扱うことで、**幅広い仕入先と顧客層を保持**

国内: **3,500** 社超

自社所有のケミカルセンター(物流・加工中継基地)を含め、
全国にグループ支店網を整備

ケミカルセンター: **4** 箇所
国内営業拠点: **12** 箇所

取引先と強固な信頼関係を構築、**現場から取得した“生の情報”を活かし、機動的な営業を展開**

情報システムを整備

免責事項

本資料の内、業績見通し等は、現在入手可能な情報による判断及び仮定に基づいたものであり、判断や仮定に内在する不確定性及び今後の事業運営や内外の状況変化等による変動可能性に照らし、実際の業績等が目標と大きく異なる結果となる可能性があります。

ソーダニッカ株式会社